Niveau(x) d'enseignement : 5
Centre d'intérêt : 872 Numéro EDUQ : 9570241

Corbeil, Yves.

Sensibilisation à l'entrepreneurship : trousse pédagogique : journal de bord du participant et de la participante / [recherche et rédaction, Yves Corbeil, Sylvie Laferté en collaboration avec Pierrette Trudel ... et al.]. -- Version expérimentale. -- Montréal : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle et technique, 1994.
iii, 69 p. ; 28 cm.

La couv. porte en outre: 15 heures; La formation professionnelle et technique. Code: 17-9924-2.

Vedette(s)-secondaire(s): Laferté, Sylvie * Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle et technique

Descripteur(s): Entreprise * Gestion * Formation professionnelle * Environnement * Activité d'apprentissage * Secondaire (Ordre d'enseignement) * Collégial (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Entrepreneurship * Entrepreneur * Journal de bord

Ce journal de bord permet au participant de consigner ses réflexions, impressions et notes au fur et à mesure du déroulement des activités de sensibilisation à l'entrepreneurship. Elles sont au nombre de onze et regroupées en cinq blocs. Le premier permet de faire connaissance avec des entrepreneurs; le deuxième explore les façons de trouver le domaine d'activité ou l'idée d'entreprise; le troisième permet d'établir son profil entrepreneurial et de discerner les étapes à franchir avant de se lancer en affaires; le quatrième aborde l'environnement de l'entreprise et le dernier contient l'activité de synthèse.

TROUSSE PÉDAGOGIQUE

JOURNAL DE BORD DU PARTICIPANT
OU DE LA PARTICIPANTE

Sensibilisation à *l'entrepreneurship*

(15 heures)

FORMATION PROFESSIONNELLE et TECHNIQUE

AOÛT 1994

Version expérimentale

Québec

704866

95-70241

SENSIBILISATION À L'ENTREPRENEURSHIP

Trousse pédagogique

Journal de bord du participant
et de la participante

Version expérimentale
Août 1994

Ministère de l'Éducation
Direction générale de la
formation professionnelle
et technique

X07048669

71-3830
707.86C

Recherche et rédaction :

Yves Corbeil, Intervex inc., Commission scolaire des Laurentides
Sylvie Laferté, consultante en entrepreneuriat, Cap-de-la-Madeleine

En collaboration avec :

Pierrette Trudel, Institut d'entrepreneuriat du Cégep de Granby-Haute Yamaska
Gilles Bourdeau, consultant, École des hautes études commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter
Roger Blanchette, consultant en formation, Montréal
Fernande Asselin, consultante en communication, Montréal

Direction du projet :

Jules Desrosiers, Direction générale de la formation professionnelle et technique, ministère de l'Éducation

Production :

Direction générale de la formation professionnelle et technique
Direction de la formation continue
Francine Sénécal, directrice

• 1994 Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation
Direction générale de la formation professionnelle et technique
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Table des matières

Introduction 1

Bloc 1 Des entrepreneurs

Activité 1.1 La vidéo La passion de bâtir 3

Activité 1.2 Une rencontre avec un entrepreneur 5

Bloc 2 Des domaines... et des idées

Activité 2.1 L'entrepreneurship dans un domaine privilégié 7

Activité 2.2 Comment trouver une idée d'entreprise 9

Bloc 3 Moi... Entrepreneur?

Activité 3.1 Le profil de l'entrepreneur... et le mien 20

Activité 3.2 De la bonne idée à la bonne affaire 39

Activité 3.3 La vidéo Du coeur à l'ouvrage 46

Bloc 4 L'environnement de l'entreprise

Activité 4.1 L'entreprise et son milieu 49

Activité 4.2 Les tendances : le travail à son compte et la création d'entreprises 57

Activité 4.3 L'aide aux personnes qui veulent créer une entreprise 64

Bloc 5 Activité de synthèse

Activité 5.1 : Synthèse 66

Dans ce document, le masculin générique est employé sans aucune discrimination.

La présente mesure de sensibilisation à l'entrepreneurship s'adresse à l'ensemble des élèves de la formation professionnelle et technique. Elle n'a cependant pas pour but de faire de chacun un entrepreneur ou un travailleur indépendant, ce qui ne correspondrait pas à la réalité. De façon plus réaliste, son but est de permettre à l'élève d'avoir un bon aperçu de ce que représente l'entrepreneurship comme carrière; il pourra ainsi faire, en temps voulu, un choix professionnel mieux éclairé. Soulignons les deux éléments suivants en faveur de la sensibilisation à l'entrepreneurship :

1- un grand nombre de diplômés de la formation professionnelle et technique travailleront à leur propre compte; certains créeront même une entreprise, et il s'agit là d'une tendance qui va en augmentant;

2- plusieurs des qualités attribuées à l'entrepreneur sont des atouts aussi pour un employé puisqu'elles sont très recherchées par les employeurs.

Remerciements

L'idée originale de la trousse pédagogique et de son contenu ont été conçus grâce à la collaboration de deux comités aviseurs composés d'experts reconnus en matière de formation à l'entrepreneurship.

Comité aviseur pour le collégial :

Monique Dubuc de la Fondation de l'entrepreneurship
Louise Godbout du cégep de Limoilou
Jean-Guy Paré du Centre d'entrepreneuriat du Cœur du Québec
Gaétan Roy du cégep de Rimouski
Pierrette Trudel du cégep de Grandby - Haute-Yamaska

Comité aviseur pour le secondaire :

Denis Bordeleau de la Commission des écoles catholiques du Québec
Yves Corbeil de la Commission scolaire des Laurentides
Lucien Legault du ministère de l'Éducation
Alain Potvin de la Commission scolaire de la Vallé-de-la-Matapédia
Yves Richard de la Commission scolaire Harricana

Introduction

Si vous lisez ces lignes, c'est que vous poursuivez des études à temps plein en formation professionnelle dans une commission scolaire ou en formation technique dans un cégep!

Vous serez bientôt sur le point de faire votre entrée sur le marché du travail ou d'y retourner après une période de perfectionnement. Après un coup d'oeil sur les statistiques de l'emploi, vous cherchez une autre voie qui vous permettra de trouver votre place au soleil. Soucieux de votre avenir, vous vous êtes inscrit aux activités de sensibilisation à l'entrepreneurship. Juste pour voir!

Soyez les bienvenus dans l'aventure. Aventure, parce que vous vivrez des heures passionnantes à la découverte de l'entrepreneurship et de ceux qu'on appelle «entrepreneurs». Soyez sans crainte, nous ne voulons pas convaincre chacun d'entre vous de devenir entrepreneur ou travailleur indépendant. D'ailleurs, on ne se laisse pas entraîner dans cette voie sans l'avoir soi-même choisie en toute connaissance de cause.

Journal de bord

Nous avons intitulé «**Journal de bord**» le document que vous avez en main. C'est ici que vous consignerez vos réflexions, vos impressions et vos notes au fur et à mesure des activités.

Activités

La série comprend onze activités regroupées en quatre blocs dont le dernier est suivi d'un bloc contenant ue activité de synthèse. Le tableau 1 résume les activités proposées. L'ensemble de la sensibilisation à l'entrepreneurship a une durée totale de quinze heures.

Vous constaterez que la démarche est empreinte de dynamisme puisqu'elle fait appel à des entrepreneurs qui sont actuellement dans l'action, à des personnes-ressources du milieu et, bien sûr, aux enseignants de votre établissement.

Tableau 1
Les activités de sensibilisation à l'entrepreneurship

Bloc / activité	But	Durée
Bloc 1 Des entrepreneurs		**3 heures**
Activité 1.1 La vidéo La passion de bâtir	Présenter des témoignages d'entrepreneurs qui personnifient des modèles accessibles.	90 minutes
Activité 1.2 Une rencontre avec un entrepreneur	Démystifier l'entrepreneur, en faire une personne accessible venant du milieu même des participants.	90 minutes
Bloc 2 Des domaines... et des idées		**3,5 heures**
Activité 2.1 L'entrepreneurship dans un domaine privilégié	Explorer l'entrepreneurship dans le champs d'études des participants.	90 minutes
Activité 2.2 Comment trouver une idée d'entreprise	Prendre connaissance des diverses façons de trouver une idée d'entreprise et les intégrer.	120 minutes
Bloc 3 Moi... entrepreneur?		**4 heures**
Activité 3.1 Le profil de l'entrepreneur... et le mien	Prendre connaissance de ses propres caractéristiques entrepreneuriales, et les évaluer.	90 minutes
Activité 3.2 De la bonne idée à la bonne affaire	Expérimenter la démarche qui mène à l'élaboration d'un plan d'affaires.	90 minutes
Activité 3.3 La vidéo Du cœur à l'ouvrage	Valider et enrichir la démarche d'élaboration d'un plan d'affaires expérimentée à l'étape précédente.	60 minutes
Bloc 4 L'environnement de l'entreprise		**3,5 heures**
Activité 4.1 L'entreprise et son milieu	Prendre connaissance des possibilités et des contraintes juridiques, sociales, économiques, politiques et environnementales dans lesquelles évolue l'entrepreneur.	90 minutes
Activité 4.2 Les tendances : le travail à son compte et la création d'entreprises	Situer la démarche entrepreneuriale dans le contexte économique actuel favorisant le travail à son compte et la création d'entreprises.	60 minutes
Activité 4.3 : L'aide aux personnes qui veulent créer une entreprise	Prendre connaissance des sources d'aide financière et technique disponibles dans le milieu.	60 minutes
Bloc 5 Synthèse		**1 heure**
Activité 5.1 Activité de synthèse	Intégrer et évaluer lse apprentissages effectués	60 minutes

Bloc 1 Des entrepreneurs

Activité 1.1 La vidéo La passion de bâtir

Introduction

D'une durée de 90 minutes, l'activité 1.1 consiste à visionner une vidéo produite par la Fondation de l'entrepreneurship avec la collaboration d'un grand nombre de partenaires privés et publics. Elle est tirée de la série «L'entrepreneurship, voie de l'avenir».

Objectifs

Dans l'activité, vous prendrez connaissance des cheminements possibles pour devenir entrepreneur. Vous explorerez les caractéristiques et les qualités communes aux différents modèles d'entrepreneurs. Et vous trouverez peut-être un modèle auquel vous pourriez éventuellement vous identifier.

Vidéo La passion de bâtir

La vidéo est impressionniste, elle procède par touches. Elle présente des témoignages d'entrepreneurs dans divers secteurs, de différentes régions et qui ont en commun une formation professionnelle et technique du secondaire ou du collégial. Les entrepreneurs ont des styles personnels variés et ont créé leur entreprise par des cheminements différents. Créer son entreprise, c'est exigeant, difficile, mais c'est passionnant.

Consignes

Durant le visionnement de la vidéo, notez en quelques mots seulement vos impressions, vos réflexions par rapport aux différentes questions énumérées à la page suivante. Ces notes constitueront votre aide-mémoire au moment de la discussion de groupe.

Aide-mémoire
Vidéo La passion de bâtir

Qu'est-ce qui vous a le plus frappé dans la vidéo?

Quelles sont les caractéristiques communes à tous les entrepreneurs que nous avons vus dans la vidéo?

Quelles sont les qualités personnelles des entrepreneurs qui ont témoigné dans la vidéo?

Quelles sont les qualités professionnelles des entrepreneurs qui ont témoigné dans la vidéo?

Pouvez-vous vous identifier à l'un ou à l'autre des entrepreneurs?
Si oui, en quoi?
Si non, précisez pourquoi?

Activité 1.2 Une rencontre avec un entrepreneur

Introduction

D'une durée de 90 minutes, l'activité 1.2 est une occasion de rencontrer un entrepreneur qui évolue dans le même domaine d'activité que vous.

Cette personne témoignera de son expérience, des motifs qui l'ont poussée à lancer son entreprise, des difficultés rencontrées, des moyens utilisés pour s'en sortir, du cheminement qu'elle a suivi depuis la fin de ses études.

Envisager la création d'une entreprise est une possibilité réelle.

Objectifs

Vous prendrez connaissance de certains aspects de la vie professionnelle, personnelle, familiale et sociale d'un entrepreneur.

Vous explorerez la possibilité d'une carrière d'entrepreneur pour l'avenir.

Consignes

Vous serez invité à préparer en groupe les questions qui seront adressées à l'entrepreneur. Allez-y de vos propres suggestions. Vous pouvez écrire à la page suivante les questions sur lesquelles vous vous êtes entendus. Prenez quelques notes des réponses de l'entrepreneur. Une expérience de vie intéressante, cela doit pouvoir se relire!

Aide-mémoire
Rencontre avec un entrepreneur

Aujourd'hui, vous rencontrez _____
(nom de la personne invitée)

de _____
(nom de l'entreprise)

Questions sur la vie professionnelle :	Expérience de l'entrepreneur :
Questions sur la vie personnelle :	
Question sur la vie familiale :	
Questions sur la vie sociale :	
Autres questions :	

Bloc 2 Des domaines... et des idées

Activité 2.1 L'entrepreneurship dans un domaine privilégié

Introduction

D'une durée de 90 minutes, l'activité 2.1 vous fera découvrir votre champs d'études sous l'angle de l'entrepreneurship.

Quand on veut concrétiser un projet, on se donne habituellement le temps de considérer les facteurs qui permettront de le mener à bien et d'analyser les conditions dans lesquelles il évoluera. Le lancement d'une entreprise commande la même démarche.

Dans la présente activité, vous scruterez encore une fois l'expérience des entrepreneurs, mais cette fois d'un point de vue différent. Vous ferez quelques recherches sur les qualités précises à avoir pour réussir comme entrepreneur dans le domaine où vous faites actuellement vos études. Vous découvrirez aussi les exigences du métier d'entrepreneur, l'environnement et les facteurs à considérer avant de lancer une entreprise.

Objectifs

Vous prendrez connaissance des facteurs de réussite et des conditions de travail des entrepreneurs dans votre champs d'études. Vous tracerez le portrait de l'entrepreneurship dans votre champs d'études.

Consignes

Deux modes de fonctionnement ont été suggérés à l'animateur pour mener à bien l'activité. Suivez les consignes. Quel que soit le mode retenu, vous serez invité à utiliser le document qui apparaît à la page suivante.

Portrait de l'entrepreneurship dans le champs d'expertise :		
Thèmes et sujets		**Exercice en groupe de trois personnes ou exposé et mise en commun**
Qualités nécessaires	Nommez les qualités personnelles que doit posséder l'entrepreneur :	
	Nommez les qualités techniques que doit posséder l'entrepreneur :	
	Nommez les expériences professionnelles que doit posséder l'entrepreneur :	
Exigences du domaine d'activité	Quelles sont les contraintes (horaire, efforts physiques, etc.) que vit l'entrepreneur dans le domaine professionnel en question?	
	Quelssont les défis à relever?	
	Quels sont les pièges à éviter?	
Qualités de gestionnaire	Quelles qualités de gestionnaire sont nécessaires pour réussir en affaires, notamment dans le domaine de votre champs d'études?	
Démarrage d'une entreprise	Au moment de lancer une entreprise, quels sont les problèmes de départ en ce qui concerne : - l'aspect financier? - une association possible? - le respect des lois et des règlements? - la préparation générale?	

Activité 2.2 Comment trouver une idée d'entreprise

Objectifs

L'activité «Comment trouver une idée d'entreprise» vous permettra de prendre connaissance des façons de trouver une idée d'entreprise et des sources d'information existantes. Vous pourrez aussi réfléchir sur une idée d'entreprise qui vous ressemblera et qui mettra toutes les chances de succès de votre côté. Enfin, vous aurez l'occasion de préparer votre plan d'action personnel afin de trouver et d'élaborer une idée d'entreprise.

Pour vous aider à atteindre ces objectifs, vous aurez à accomplir des exercices et à participer activement aux discussions qui seront faites dans la classe. Vous devrez également partager vos réflexions personnelles avec un autre participant.

Déroulement

D'une durée de 120 minutes, l'activité «Comment trouver une idée d'entreprise» se déroule en cinq temps.

1. Les sources d'idées d'entreprises (45 minutes)

Dans la première partie de l'activité, vous prendrez connaissance des trois principales sources d'information afin de découvrir une idée d'entreprise.

2. Exercice - Trouver une idée d'entreprise qui me ressemble (35 minutes)

L'exercice vous permettra de découvrir une idée d'entreprise qui répondra à votre formation, à votre expérience et à vos centres d'intérêt, mettant ainsi plus de chances de succès de votre côté.

3. Notions essentielles pour préparer un plan d'action permettant d'élaborer une idée d'entreprise (20 minutes)

Dans la troisième partie de l'activité, vous prendrez connaissance des éléments importants à considérer pour élaborer votre idée d'entreprise.

4. Exercice - Préparation d'un plan d'action (15 minutes)

Ici, vous préparerez votre plan d'action personnel pour découvrir et élaborer votre idée d'entreprise.

5. Conclusion (5 minutes)

Enfin, vous prendrez connaissance de l'aide disponible dans votre milieu pour réaliser votre plan d'action personnel.

Importance de l'activité

L'activité «Comment trouver une idée d'entreprise» vous sera utile dès aujourd'hui. En effet, les exercices proposés vous permettront de faire le bilan de vos compétences (formation et expérience) et de vos centres d'intérêt personnels. Une fois mise en commun, l'information obtenue vous permettra non seulement de découvrir un secteur d'activité ou un type d'entreprise dans lequel vous pourriez vous lancer en affaires, mais aussi elle vous sera utile pour chercher un emploi qui satisfera votre besoin d'accomplissement.

De plus, le marché du travail étant ce qu'il est, il est fort probable qu'un jour ou l'autre vous aurez à créer votre propre emploi à titre de travailleur indépendant ou à vivre dans le contexte actuel du travail à contrat et à la pige. Si vous avez déjà réfléchi au type d'entreprise que vous aimeriez créer, votre tâche en sera alors facilitée.

Déroulement

1 Sources d'idées d'entreprises

1.1 Les irritants du quotidien

La première source à laquelle puiser afin de découvrir une idée d'entreprise se trouve dans l'environnement quotidien. Les petits et grands irritants de la vie forment en effet une source quasi inépuisable d'idées d'entreprises. Prenons l'exemple du tapis «sauve-pantalon» ou des déflecteurs d'air sur les essuie-glaces : ces deux produits ont été «inventés» par des personnes qui ont trouvé une solution à un problème qui, s'il les dérangeait personnellement, devait gêner plusieurs autres personnes. Elles ont réglé un problème et en ont fait une idée d'entreprise.

Quels sont vos irritants et ceux qui dérangent les autres participants?

Ces irritants peuvent se répéter dans plusieurs circonstances : au travail, entre amis, à la maison, à l'école, etc. Il s'agit maintenant pour vous d'être à l'écoute des «chialages» des autres et d'acquérir le réflexe de vous dire : «Est-ce que je peux régler le problème et démarrer une entreprise avec ma solution?»

Par exemple, au travail, les clients de votre patron actuel ou d'un ancien patron avaient certainement des plaintes à formuler. Quelles étaient-elles?

Pouvez-vous régler le problème et offrir un meilleur produit ou service?

Votre patron devait sans doute avoir des plaintes envers ses fournisseurs. Quelles étaient-elles et pourriez-vous régler ces problèmes?

Vos collègues de travail avaient assurément des plaintes au sujet des instruments de travail? Lesquelles?

De plus, si vous prenez la peine de côtoyer des gens d'affaires, vous pourrez être à l'écoute de leurs irritants et y découvrir des idées de produits ou de services à offrir aux entreprises de votre localité ou de votre région.

Où pourriez-vous rencontrer des gens d'affaires?

1.3 Données statistiques et médias

Les données statistiques et les médias sont aussi une source d'information très riche pour quelqu'un à la recherche d'une idée d'entreprise. Mentionnons les données du recensement canadien, les études faites par différents ministères ou organismes gouvernementaux et les reportages ou les sondages des journaux ou des revues d'affaires.

Prenons l'exemple de la pyramide des âges afin d'expliquer l'utilisation des données du recensement canadien pour trouver une idée d'entreprise. La pyramide des âges se renverse, c'est-à-dire que le marché de l'avenir aura les cheveux gris. Quand on est à la recherche d'une idée d'entreprise, le marché des personnes âgées est très intéressant. En effet, elles sont de plus en plus nombreuses, en bonne santé et disposent généralement de revenus leur permettant de s'offrir de petites gâteries.

Aujourd'hui, quels produits ou quels services pourriez-vous offrir aux personnes âgées?

Aussi, la pyramide des âges nous indique que le marché d'aujourd'hui est formé des baby boomers. Ces personnes, qui sont nées après la dernière guerre et qui ont aujourd'hui entre 35 et 50 ans approximativement, détiennent les emplois et, comme tout le monde, vont vieillir d'un an chaque année. Il s'agit actuellement du

marché comptant le plus de personnes. De plus, dans les années à venir, les baby boomers vont se diriger vers leur retraite et continueront probablement à consommer de la même façon qu'ils y ont été habitués durant leur vie.

Aujourd'hui, quels produits ou quels services pourriez-vous offrir aux baby-boomers?

Enfin, les données statistiques sur la population annoncent que le marché québécois sera de plus en plus multiculturel. En effet, dans la majorité écoles de Montréal, 50 p. 100 des enfants sont d'origine autre que francophone ou anglophone. Il s'agit là d'un marché en croissance.

Quels produits ou services pourrions-nous offrir au marché multiculturel?

Les journaux et les revues d'affaires recèlent une mine d'information sur les nouvelles tendances dans la consommation et sur les nouveaux produits ou services offerts sur le marché. À leur lecture, on y voit clairement que les consommateurs d'aujourd'hui veulent des produits et des services sains pour l'environnement, performants et durables.

On y constate également que les tendances dans la consommation tournent autour des concepts de retour aux valeurs traditionnelles, de *cocooning* (se faire un nid douillet et y rester), des consommateurs vivant seuls, des préoccupations de santé et de développement de la personne, du «faire-faire» (sous-traitance des entreprises et des personnes), et des techniques de l'information.

Quels sont les produits et les services que vous pouvez associer aux nouvelles tendances dans la consommation?

1.4 Compétences de l'entrepreneur en devenir

En fin de compte, la meilleure source pour trouver une idée d'entreprise provient de l'entrepreneur en devenir lui-même. En effet, un examen de vos compétences (formation et expérience) et de vos centres d'intérêt vous aidera à découvrir le type d'entreprise dans lequel vous serez à l'aise, performant et dans lequel vous aurez le plus de chances de succès. C'est l'objet du prochain exercice.

2 Exercice - Trouver une idée d'entreprise qui me ressemble (35 minutes)

2.1 Consignes pour l'exercice

L'exercice qui suit vous permettra de mettre en application la source d'idées d'entreprises relevant des compétences de l'entrepreneur en devenir. Durant quinze minutes, travaillez sur le questionnaire fourni dans votre journal de bord afin de mettre en évidence une ou des idées d'entreprises pour lesquelles vous possédez les compétences nécessaires. Ensuite, discutez des idées que vous aurez eues avec un autre participant, de préférence quelqu'un qui vous connaît bien.

2.2 Discussion avec un coéquipier sur les idées dégagées durant le travail individuel

Maintenant, demandez à votre coéquipier de vous faire part de ses réflexions et, une fois qu'il a terminé, discutez avec lui des idées d'entreprises qu'il a eues. Donnez-lui votre opinion sur sa capacité à réaliser ce type de projet d'entreprise si vous percevez qu'il a les compétences et les connaissances voulues. Dites-lui aussi si vous l'imaginez dans d'autres types d'entreprises.

Les commentaires de mon coéquipier sur l'exercice

Ensuite, faites-lui part de vos propres idées d'entreprises et demandez-lui son opinion sur votre capacité à réaliser ce type de projet. Demandez-lui aussi de vous dire dans quel genre d'entreprise il vous verrait.

Les questions à se poser pour trouver une idée d'entreprise

1. Dans quel secteur ou domaine d'activité avez-vous de l'expérience (travail, loisirs, bénévolat, etc.)?

2. Quelle est votre formation (scolaire et pratique)?

3. Quels sont vos centres d'intérêt (loisirs, lectures, passe-temps, etc.)?

4. Avez-vous une expertise particulière pour laquelle vous êtes reconnu?

5. Quel genre de travail seriez-vous prêt à faire pendant 50 heures par semaine, et cela pour le restant de vos jours?

6. Possédez-vous des biens qui sont peu ou mal utilisés et qui pourraient vous être utiles pour exploiter une entreprise ou qui pourraient devenir vos outils de travail dans une éventuelle entreprise (ordinateur, voiture, maison ou chalet, etc.)?

7. Si vous examinez vos réponses aux six questions précédentes, quelles sont les idées d'entreprises qui vous viennent? Pourquoi?

3 Notions essentielles pour préparer un plan d'action permettant d'élaborer une idée d'entreprise (20 minutes)

Il est important d'avoir retenu une idée d'entreprise, mais il est encore plus important de l'élaborer et de s'assurer qu'elle est réalisable. Pour ce faire, on doit évaluer la concurrence, le marché et la disponibilité des ressources nécessaires.

3.1 Évaluer la concurrence

Afin d'évaluer la concurrence, il faut d'abord la reconnaître : la concurrence est formée de toutes les entreprises qui offrent un produit ou un service qui répond au même besoin que votre produit ou votre service. Par exemple, les épiceries sont en concurrence entre elles, les bijoutiers, les quincailliers et les stations-service entre eux aussi.

Ensuite, il faut évaluer les forces et les faiblesses des entreprises : ce qu'ils font de bien et de moins bien. Par exemple, on peut évaluer l'accueil à la clientèle, la politique de prix et de service après-vente, l'ambiance et la décoration, l'accessibilité et le stationnement, la qualité des produits ou des services offerts, les délais de livraison, etc. Il faut tenir compte de tous les aspects importants pour le consommateur, bref toutes les facettes de l'entreprise qui vont influer sur son choix entre une entreprise ou une autre pour faire ses achats.

La réflexion sur la concurrence va vous permettre de bien situer votre future entreprise, votre idée d'entreprise, par rapport à ce qui existe déjà sur le marché. Elle vous permettra aussi d'évaluer si vous êtes capable de faire mieux que la concurrence.

Pour mener à bien votre réflexion, vous aurez besoin d'information sur vos concurrents. Vous pourrez trouver des renseignements dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique, auprès des organismes de développement économique de votre région, en fouillant dans les revues spécialisées et dans votre propre connaissance du secteur d'activité.

3.2 Évaluer le marché

L'entrepreneur en devenir devra aussi évaluer le marché, c'est-à-dire déterminer si le nombre de clients potentiels est suffisant pour justifier l'arrivée d'un nouveau concurrent sur le marché. À cette fin, vous devrez faire une étude de marché soit à l'aide de données secondaires (statistiques disponibles), soit par l'intermédiaire d'une enquête (groupe de discussion ou sondage). Encore ici, votre connaissance du secteur d'activité et l'aide des organismes de développement économique de la région vous seront d'une grande utilité.

Il est important de démystifier l'étude de marché. Bien qu'elle soit très rébarbative d'apparence et demande beaucoup de travail, l'étude de marché est un exercice qui est accessible à quiconque veut bien s'en donner la peine. Pour l'activité

«Comment trouver une idée d'entreprise», nous ne pousserons pas trop loin la discussion sur les aspects techniques de l'étude de marché, cela serait prématuré. Nous insistons cependant sur son importance.

3.3 Évaluer la disponibilité des ressources nécessaires

Enfin, l'entrepreneur en devenir devra évaluer la disponibilité des ressources nécessaires à la concrétisation de son idée d'entreprise, soit les ressources humaines, matérielles et financières.

Vous devrez donc évaluer si les ressources humaines dont vous aurez besoin pour exploiter votre entreprise sont disponibles dans la région où vous voulez vous installer, et à quel coût. Vous devrez aussi vérifier si les matières premières, l'équipement et l'outillage sont disponibles, et à quel coût. Enfin, vous devrez vous assurer que vos ressources financières (mise de fonds et capacité d'emprunt) seront suffisantes pour financer le démarrage de votre entreprise.

Encore ici, pour la présente activité, nous ne pousserons pas trop loin la discussion sur le côté technique de l'évaluation de la disponibilité des ressources nécessaires. Nous insisterons cependant sur l'importance de la connaissance du secteur d'activité de la part du futur entrepreneur et sur l'utilité de l'aide des organismes de développement économique de la région.

4 Exercice - Préparation d'un plan d'action (15 minutes)

En vous servant du formulaire ci-joint, préparez votre plan d'action personnel pour trouver et élaborer votre idée d'entreprise.

Plan d'action personnel pour découvrir et élaborer une idée d'entreprise

Actions à faire	Sources d'information	Faire avant le...
Relever les irritants du quotidien.		
Découvrir les irritants de mon ou de mes employeurs passés ou actuels.		
Mettre en évidence les irritants de mes collègues de travail passés ou actuels.		
Repérer les irritants des clients de mon ou de mes employeurs passés ou actuels.		
Pour rencontrer des gens d'affaires, je vais...		
Pour connaître le marché dans ma localité, je vais : - trouver des statistiques sur la pyramide des âges - rencontrer des organismes de développement économique - autres :		
Je vais lire les journaux ou les revues d'affaires suivants :		
Je vais me tenir au courant des nouvelles tendances dans la consommation :		
Je vais prêter une attention particulière à mes compétences et à mes actifs personnels.		
À la suite des discussions avec mon coéquipier, je vais...		
Pour évaluer mon idée d'entreprise par rapport au marché et à la concurrence, je vais...		
Autres actions :		

5 Conclusion (5 minutes)

5.1 Suivi à donner à l'activité

Si vous voulez un jour démarrer votre propre entreprise, vous aurez à trouver une idée d'entreprise et à l'élaborer. Le processus peut prendre de quelques semaines à quelques années, selon l'énergie que vous y mettrez. Insistons cependant sur le fait que d'autres l'ont fait, donc que c'est réalisable.

5.2 Soutien possible pour réaliser le plan d'action

Pour réaliser votre plan d'action personnel, vous pourrez bénéficier du soutien des organismes de développement économique de la région et des ressources de l'organisation (orienteurs, clubs d'entrepreneurs étudiants, enseignants).

Recette du succès :
10 p. 100 d'inspiration et 90 p. 100 de transpiration!

Bloc 3 Moi... Entrepreneur?

Activité 3.1 Le profil de l'entrepreneur... et le mien

Objectifs

L'activité «Le profil de l'entrepreneur... et le mien» vous permettra de prendre connaissance des caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi, d'évaluer vos propres caractéristiques entrepreneuriales et de préparer votre plan d'action personnel en vue de les améliorer.

Pour atteindre ces objectifs, vous aurez à accomplir des exercices qui vous demanderont une bonne dose d'humilité et d'honnêteté. Soyez sans crainte, il s'agit déjà de deux caractéristiques importantes pour les entrepreneurs. En effet, vous devrez évaluer avec honnêteté et humilité vos forces et faiblesses par rapport aux caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi. Vous aurez à partager vos réflexions personnelles avec un autre participant et vous aurez à l'évaluer. De même qu'il aura à vous évaluer.

Pour que les exercices aient le plus d'effets possible sur vous, vous devrez accepter, sans jugement ni colère, les commentaires du participant qui vous évaluera. Vous devrez aussi lui faire vos propres commentaires sans jugement de valeur ni colère. Nous y reviendrons.

Enfin, pour bien terminer l'activité, vous aurez à préparer votre plan d'action personnel et surtout à respecter les actions que vous vous donnerez à accomplir pour améliorer vos caractéristiques entrepreneuriales.

Déroulement

D'une durée de 90 minutes, l'activité se déroule en quatre temps.

1. Qui est l'entrepreneur et que fait-il? (20 minutes)

Dans la première partie, vous prendrez connaissance des caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi.

2. Évaluation des caractéristiques entrepreneuriales (45 minutes)

Ici, vous évaluerez vos propres caractéristiques entrepreneuriales et bénéficierez de l'évaluation d'un autre participant.

3. Préparation du plan d'action personnel (20 minutes)

Dans la troisième partie, encore avec l'aide d'un autre participant, vous élaborerez votre plan d'action personnel afin d'améliorer vos caractéristiques entrepreneuriales.

4. Conclusion et suite à donner à l'activité (5 minutes)

Enfin, vous prendrez connaissance de l'aide disponible dans votre milieu pour vous aider à réaliser votre plan d'action personnel.

Importance de l'activité

Mais pourquoi est-il si important de posséder des caractéristiques entrepreneuriales? Pour deux raisons principales : premièrement, le marché de l'emploi étant ce qu'il est, il est fort probable qu'un jour ou l'autre vous aurez à créer votre propre emploi à titre de travailleur indépendant ou à vivre dans le contexte actuel du travail à contrat et à la pige; deuxièmement, les employeurs d'aujourd'hui recherchent des employés qui font preuve des comportements et des caractéristiques personnelles attribuées aux entrepreneurs.

Les entrepreneurs sont des personnes qui résistent bien au stress, qui vivent adéquatement des situations d'insécurité et qui font preuve de beaucoup d'autonomie. Ces qualités sont très utiles dans un contexte de travail à contrat et de travail à son compte. Elles sont aussi très recherchées par les employeurs. Afin de mettre toutes les chances de votre côté, l'activité «Le profil de l'entrepreneur... et le mien» vous propose de prendre connaissance de ces caractéristiques si importantes pour le marché de l'emploi actuel et de travailler à les acquérir ou à les développer.

1 Qui est l'entrepreneur et que fait-il? (20 minutes)

Prenez en note ici résultats de la mini-séance de remue-méninges sur les caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi :

Parmi ces caractéristiques, lesquelles décrivent ce qu'est l'entrepreneur, ses caractéristiques personnelles :

Parmi ces caractéristiques, lesquelles décrivent ce que fait l'entrepreneur, les tâches qu'il accomplit :

Les caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi

Les entrepreneurs qui ont réussi sont généralement des gens qui :

- sont plein d'énergie et qui travaillent beaucoup;
- sont tenaces, qui terminent ce qu'ils entreprennent;
- viennent d'un milieu où ils ont été souvent en contact avec d'autres entrepreneurs;
- sont autonomes et se sentent en contrôle de leur vie;
- sont d'excellents communicateurs, sont convaincants;
- font preuve de leadership;
- aiment prendre des décisions;
- font preuve d'optimisme et d'enthousiasme;
- ont confiance en eux;
- prennent des risques calculés;
- sont créatifs et innovateurs;
- connaissent bien les affaires et le secteur d'activité dans lequel ils veulent lancer ou ont lancé leur entreprise;
- possèdent des habiletés ou des connaissances en gestion.

Tiré de Sylvie LAFERTÉ, Comment Trouver son Idée d'Entreprise, découvrez les bons filons, 2e éd.ition Les Publications Transcontinentales inc. et Fondation de l'entrpreneurship, Montréal et Charlesbourg, 1993.

Les caractéristiques des entrepreneurs qui ont réussi

Énergie et travail

Les entrepreneurs sont reconnus comme étant des personnes possédant une très grande capacité énergétique et de travail. Ce sont des personnes qui travaillent beaucoup pour atteindre leurs objectifs et qui peuvent être qualifiées de «donneuses d'énergie»; par opposition à des personnes dites «grugeuses d'énergie».

Ténacité

Un entrepreneur est une personne qui termine ce qu'elle entreprend. Quand un entrepreneur commence un projet, quel qu'il soit, il en voit la fin.

Connaissance du milieu entrepreneurial

La plupart du temps, l'entrepreneur est une personne issue d'un milieu où elle a été en contact avec d'autres entrepreneurs, soit dans la famille, soit parmi ses amis. L'entrepreneur acquiert ainsi, par ses contacts répétés avec d'autres entrepreneurs, une connaissance du monde des affaires.